

新現役交流会 支援力向上セミナー

～金融機関から見たマッチングのポイントと運営ノウハウ～

東京東信用金庫 お客様サポート部
中小企業応援センター担当 桜井



ひがしん新現役交流会について

- 平成28年3月に第1回新現役交流会を開催して以降、毎年開催を重ね、これまでに10回開催。
- 経済産業省 関東経済産業局、鹿沼相互信用金庫との共催で実施。
- 経営課題を抱える当金庫のお客様と、大手企業などを退職または近く退職を予定している実務経験が豊富な人材（新現役）とのマッチングの場を提供するための交流会。

◆開催概要

- 会場：東京東信用金庫 両国本部10階大ホール
- 共催：経済産業省 関東経済産業局、鹿沼相互信用金庫
- 参加企業数：12社程度（東京東信用金庫10社、鹿沼相互信用金庫2社）
- 面談数：60件程度（1社あたり最大5面談・1面談あたり30分）



専門人材とのマッチングを支援します
～経営課題の解決は先輩の知恵で～

第10回ひがしん 新現役交流会

参加費 無料

参加者募集のご案内
令和7年7月9日(水) 13:30～17:00
東京東信用金庫 両国本部10階大ホール

主催：東京東信用金庫 共催：経済産業省関東経済産業局、鹿沼相互信用金庫

新現役交流会の特長

新現役
専門的な知識・経験を持つ
企業OB

マッチング

地域の事業者様
様々な経営課題を抱える
中小企業

新 現役とは、退職したまたは近く退職を予定している、実務経験が豊富で、中小企業支援に意欲のある人材のことです。

事 前に当金庫職員が経営課題を整理し、新現役交流会を通じて、最適な新現役とのマッチングが期待できます。

自 社のみでは対応できなかった経営課題について、新現役のノウハウ等を活用することで、解決が期待できます。

実 銭的な支援で、御社の課題や解決に向けた取組みに対する理解が促進され、社内人材の育成にも繋がります。

夢を夢で終わらせない信用金庫
東京東信用金庫

令和7年度チラシ

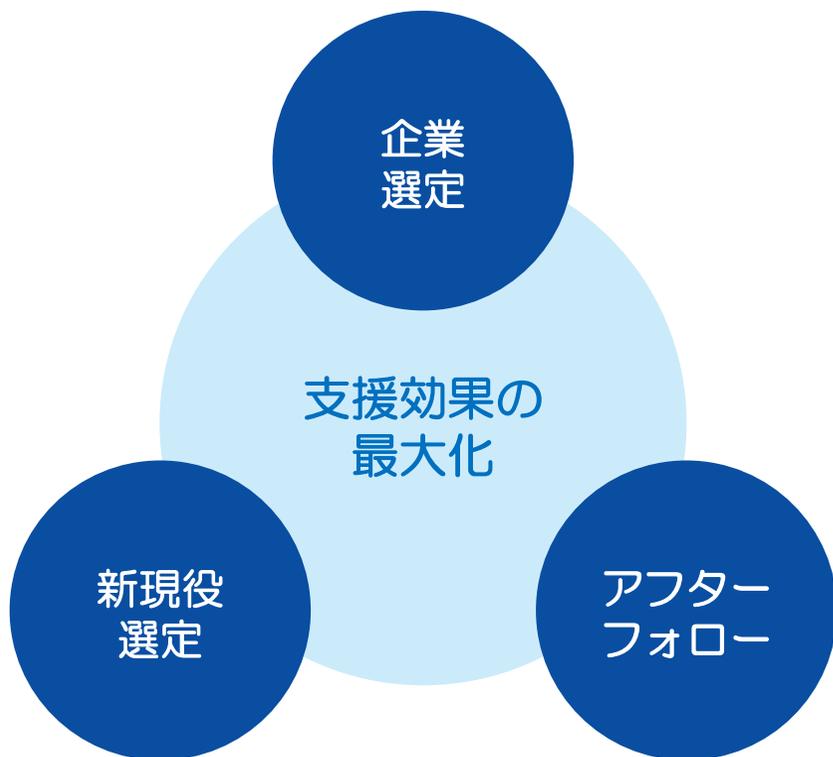


新現役交流会の過年度実績

開催年度	参加企業数	参加新現役	マッチング 成立企業数	マッチング率 (ひがしん)	マッチング率 (他開催機関平均)
平成28年度 (第1回)	11社	43名	9社	81.82%	58%
平成29年度 (第2回)	15社	79名	8社	53.33%	54%
平成30年度 (第3回)	13社	52名	4社	30.77%	59%
平成31年度 (第4回)	12社	47名	9社	75%	59%
令和2年度 (第5回)	5社	19名	4社	80%	56%
令和3年度 (第6回)	9社	30名	8社	88.89%	60%
令和4年度 (第7回)	13社	39名	7社	53.85%	57%
令和5年度 (第8回)	10社	41名	6社	60%	52%
令和6年度 (第9回)	12社	42名	7社	58.33%	37%
令和7年度 (第10回)	12社	39名	7社	58.33%	—
合計(平均)	112社	431名	69社	(64.03%)	(55%)



新現役交流会開催にあたり工夫していること



企業選定

- ◆ 営業店担当者に対し交流会の趣旨を説明
- ◆ 経営課題のヒアリング
- ◆ 専門支援機関への橋渡し

新現役選定

- ◆ 企業別の課題に対し適切な新現役を抽出
- ◆ 過去の支援実績を参照
- ◆ 複数名でスコアリング→選定

アフターフォロー

- ◆ スピーディーな二次面談の実施
- ◆ 民民契約書の作成フォロー
- ◆ 進捗状況の把握



企業選定のポイント

①営業店担当者に対し交流会の趣旨を説明

- ✓ 参加企業を集める営業店担当者に本交流会の趣旨を理解してもらう
- ✓ 営業店担当者のヒアリング能力向上に貢献（人材育成の観点）
- ✓ 交流会当日の進め方をレクチャー

②経営課題のヒアリング

- ✓ 交流会にハマる課題の抽出（ex. 経営戦略策定、新市場進出、新商品開発）
- ✓ 本質的課題の見極め
- ✓ 企業側に本交流会の趣旨を理解してもらう（ex. 代表者の出席マスト、丸投げ×）

③専門支援機関への橋渡し

- ✓ 課題に応じて適切なソリューションを検討
- ✓ 専門支援機関への橋渡しが有効な課題は選ばない
- ✓ 企業の経営課題解決が目的



新現役選定のポイント

①企業別の課題に対し適切な新現役を抽出

- ✓ 新現役から提出された「出席希望登録票」を精査
- ✓ メールのやり取りや登録票の記載内容から新現役の“人柄”を把握
- ✓ 経営者の特性を考慮して、相性の良いであろう新現役を抽出

②過去の参加実績を考慮

- ✓ 過去の交流会参加実績を参考データとして蓄積
- ✓ 成約件数だけでなく、交流会当日の“人柄”や“印象”を考慮
- ✓ 新規の参加で不利になるような審査は行わない

③複数名でスコアリング→選定

- ✓ 本部・営業店担当者・企業を含めた複数人で精査の上、スコアリング
- ✓ 企業側には、事前に新現役の申し込み情報を開示し情報をインプット
- ✓ 参加が決定した新現役に対しては個別連絡の上、当日の進め方をレクチャー



アフターフォローのポイント

①スピーディーな二次面談の実施

- ✓ 一次面談終了後、マッチングした企業については早期に二次面談を調整
- ✓ スピーディーな二次面談実施を実現することでお互いの熱を冷まさないよう配慮
- ✓ 企業側の“本音”をヒアリングした上で、二次面談に臨む

②民民契約書の作成フォロー

- ✓ 二次面談には必ず金庫職員が同席し、支援の方向性をあらためて整理
- ✓ オンラインでの複数回の面談設定など、案件ごとに柔軟な対応を心がける
- ✓ 契約形態や民民契約書の作成方法等について必要に応じて開催機関側でフォロー

③支援実施状況の把握

- ✓ 契約締結後の支援状況については、適宜企業や新現役からヒアリングを行い把握
- ✓ 企業の更なる経営力向上に向けたソリューションを提供
- ✓ 次年度以降に向けた支援事例のデータ蓄積



新現役の皆様へ

結びに



ご清聴いただき
ありがとうございました。

